

DERWENT-ACC-NO: 1984-271697

DERWENT-WEEK: 198444

COPYRIGHT 2005 DERWENT INFORMATION LTD

TITLE: Telecommunications linked global commercial system -  
uses telecommunication links into global data bases to  
provide full data on all aspects of industrial trade

INVENTOR: GLAY, J L

PATENT-ASSIGNEE: GLAY J L[GLAYI]

PRIORITY-DATA: 1978FR-0019846 (May 29, 1978)

PATENT-FAMILY:

PUB-NO	PUB-DATE	LANGUAGE	PAGES	MAIN-IPC
FR 2543327 A	September 28, 1984	N/A	004	N/A

APPLICATION-DATA:

PUB-NO	APPL-DESCRIPTOR	APPL-NO	APPL-DATE
FR 2543327A	N/A	1978FR-0019846	May 29, 1978

INT-CL (IPC): G06F015/21

ABSTRACTED-PUB-NO: FR 2543327A

BASIC-ABSTRACT:

The conduct of global business transactions is enhanced by a global telecommunications network which enables the information flow between producers, manufacturers, and consumers, coupled with a system of guaranteed credits to permit easy transactions.

The full data on all aspects of international trade is made available on a database which can be accessed by an authorised user, either randomly or by sorting data codes against enquirer codes. The system can be applied to the transaction of primary or secondary materials and products or to services or commercial or technological facilities and information.

ADVANTAGE - Provides optimum matching of the various economic units at all levels of economic activity.

CHOSEN-DRAWING: Dwg.0/0

TITLE-TERMS: TELECOMMUNICATION LINK GLOBE COMMERCIAL  
SYSTEM TELECOMMUNICATION  
LINK GLOBE DATA BASE FULL DATA ASPECT INDUSTRIAL TRADE

DERWENT-CLASS: T01

EPI-CODES: T01-J05;

SECONDARY-ACC-NO:

Non-CPI Secondary Accession Numbers: N1984-202757

①⑨ RÉPUBLIQUE FRANÇAISE  
INSTITUT NATIONAL  
DE LA PROPRIÉTÉ INDUSTRIELLE  
PARIS

①① N° de publication :  
(à n'utiliser que pour les  
commandes de reproduction)

**2 543 327**

②① N° d'enregistrement national :

**78 19846**

⑤① Int. Cl.<sup>3</sup> : G 06 F 15/21.

⑫

## DEMANDE DE BREVET D'INVENTION

A1

⑦② Date de dépôt : 29 mai 1978.

③① Priorité :

⑦① Demandeur(s) : GLAY Jean-Louis. — FR.

⑦② Inventeur(s) : Jean-Louis Glay.

④③ Date de la mise à disposition du public de la  
demande : BOPI « Brevets » n° 39 du 28 septembre 1984.

⑥① Références à d'autres documents nationaux appa-  
rentés :

⑦③ Titulaire(s) :

⑦④ Mandataire(s) :

⑤④ Télématique ou Télé-prospection, du commerce extérieur financièrement garanti.

⑤⑦ a. Situation du secteur d'appartenance du procédé : c'est un procédé de combinaison de l'informatique statique de fichiers « producteurs, consommateurs, produits » à la télécommunication - informatique (télématique dynamique) et à des services offerts par des groupes d'assurance, permettant, par combinaison au « marketing » l'obtention de résultats pragmatiquement concrets optimisés et optimisant les résultats de vente ou d'achat du commerce ou du commerce extérieur des entreprises ou des nations.

b. Traits particuliers du procédé : le procédé GLAY porte sur une forme nouvelle d'utilisation de services existants (modifiables, modifiés, ou en cours de progrès), — transmission de données instantanées par télé-informatique qui permettent à partir d'une classification (code international de producteur, consommateur, produits) de faire des « offres ou appels d'offres » en masse — le tout, guidé par la science « marketing » permettant par l'intermédiaire de groupes financiers (assurance-non limitatif) de garantir, sans risque, des quotas d'échanges, d'achats, ou de ventes, aux utilisateurs du procédé, qu'ils soient, des entreprises ou des nations (non limitatif).

c. Principales applications : le procédé permet, entre autres, l'échange d'informations internationales ou nationales, la statistique d'informations économiques, sociales, commerciales « productrices ou consommatrices », et permet en outre, la prospection systématique de « l'échange international » (commerce extérieur, import-export) (non limitatif) qu'il s'agisse de (non limitatif) concepts, ou services techniques, technologiques ou commerciaux, de marchandises, de matériels ou matériaux, de tous les secteurs actifs (non limitatif) industriels, commerciaux, agricoles, mobiliers ou immobiliers, français ou étrangers.

FR 2 543 327 - A1

D

## -DESCRIPTION DU PROCÉDÉ-

### A) TITRE :

«TELEMATIQUE» ou «TELE-PROSPECTION» pour le Commerce extérieur financièrement garanti.

### B) SECTEUR D'APPARTENANCE du Procédé

(non limitatif) il concerne les moyens de développement pragmatique du commerce des nations faisant appel au Procédé - il en est fait ci-dessous une description générale, puis en dernier chapitre (G) de cette description, un exemple d'application concret relatif à la mise en application à l'échelon Français.

### C) État des connaissances concernant le domaine.

Le Commerce extérieur des nations est développé par chacune d'elles suivant des méthodes laissées, la plupart du temps, à la libre appréciation de chacune d'elles et de leurs entreprises. Il existe des répertoires de Producteurs, de Consommateurs. Des centres spécialisés centralisent l'information concernant des créneaux définis tels que, en France, cités à titre d'exemple - l'INSEE, le CFCE... Pour d'autres pays, d'autres organismes. Il existe aussi des groupes d'assurance offrant des services particuliers tels que «Contrat de pertes d'exploitation, contrat de prospection». Il existe aussi des organisations informatiques et des moyens de Télé-communication pour la ventilation «en Masse» des Informations Informatisées : «Télé-system» ou transmission satellisée - jusqu'à présent, rien n'est fait, pour assurer une liaison de ces ensembles dans le but d'offrir un «service» complet aux Nations et à leurs entreprises désireuses, soit d'acheter mieux, autant, moins cher, ou désireuses, de vendre mieux, plus, aux meilleures conditions.

### D) BUT DU PROCÉDÉ

C'est justement, entre-autres possibilités de permettre aux nations et à leurs entreprises de vendre mieux, plus, aux meilleures conditions et (ou) d'acheter, mieux, autant, moins cher à qualités égales. Ceci grâce au maniement pragmatique de la connaissance de l'information de Base possible à synthétiser sous forme de données «Economico-Sociales» Internationales.

### E) LES MOYENS DES RÉSULTATS, PRINCIPES GÉNÉRAUX du PROCÉDÉ.

Le contexte «économico-social» de l'homme dans la société de consommation ou «l'offre et la demande» des éléments «productibles ou consommables» sont largement définis par les éléments suivants : «PRODUIRE, VENDRE, ACHETER». Chaque Nation sait, ou peut savoir : QUI PRODUIT, VEND, ACHETE, ou CONSOMME QUOI - donc le «QUI» est un (Producteur/Consommateur) le «QUOI» est un «Produit, - produit ou consommé». Le «OU» définit le lieu du «Producteur ou du Consommateur». Des codes Informatiques et des Fichiers s'y rapportant existent en l'état (possible à améliorer). Tous producteurs sont aussi des consommateurs, il est donc possible d'établir un code Informatique International de Juxtaposition à partir d'un code de produit (ex. : tarif des douanes en cours d'internationalisation) et, à partir des codes dérivés, définissant «Producteurs et Consommateurs». On obtient ainsi la définition statique des «QUI, OU, QUOI» soit, la définition statique géographique «économico-sociale» de «QUI, OU, Produit QUOI» donc de «QUI, OU CONSOMME QUOI». Soit, plus clairement énoncé, suivant l'hétique de Commerce International, «QUI PRODUIT QUOI, OU», «QUI VEND QUOI, OU», «QUI CONSOMME QUOI, OU».

Ceci est un immense fichier statique «Morcelé ou Morcelable», par Nation, par créneaux de Production, par créneaux de consommation, sur lequel il devient possible de lancer, par Télé-communication informalisée (Informatique satellisée - ou Télé-communication) des «offres de services» ou des «appels d'offres» en «Masse» quantitatives et qualitatives.

Fonction des «Masses QUI» sollicitées, il est possible de garantir des quotas de «QUOI-PRODUITS» et réciproquement - il devient donc possible d'assurer les «risques minimum» financièrement par des assurances appropriées, telles «Assurance Prospection» ou «Assurances de Pertes d'exploitations» (non limitatif).

#### **F) POSSIBILITES D'APPLICATIONS.**

Toutes entreprises ou nations désireuses d'améliorer leurs Commerces Extérieurs d'une façon «pragmatiquement garantie financièrement» utilisera utilement ce procédé. Les nations et les entreprises y trouveront également l'intérêt de statistiques fines «Economico-productives ou consommatrices» descendant jusqu'au détail que représente l'information de base, rattachée à la cellule de base «Entreprise».

#### **G) EXEMPLE CONCRET D'APPLICATION POUR LA NATION FRANÇAISE**

Ce procédé peut être mis en application par l'intermédiaire d'un centre, service d'Etat ou société d'économie mixte. Il prospecte les marchés industriels et commerciaux internationaux d'une façon ultra-moderne, méthodique, pragmatique et informatiquement organisée, pour mieux obtenir le développement mécanique et constant des carnets de commandes export des PME / PMI adhérentes. Il agit soit en temps que commissionnaire rémunéré, ou réalise directement les exportations en couvrant financièrement ses clientes. C'est un chercher puis un distributeur de marchés. Son âme recèle le sens profond des affaires et une réflexion commerciale intelligente instantanément renouvelée, prolongée et décuplée par la rapidité et la puissance des choix informatiques. C'est un être parfaitement mécanique, pourvu d'une intelligence de mémoire, de tri, d'analyse, qui sait dégager les synthèses rentables et directement profitables qu'il prend, sous forme de données analytiques, au CFCE, à l'INSEE, aux douanes, au Gouvernement. Les actions de prospection qu'il entreprend sont couvertes par la Compagnie Française des Assurances pour le Commerce Extérieur (COFACE). Il agit commercialement en vertu des règles dans ses engagements contractuels avec les personnes morales extérieures quelque soit leur nationalité. Il est pourvu pour la France, d'une utilité à double sens puisqu'il peut, soit mieux vendre, soit mieux acheter. Enfin, suivant accords gouvernementaux, il travaille parallèlement à se relier, à terme, avec d'autres centres du même type, mais étrangers, créant ainsi un code international de produits et d'activités, qui, à l'an 2.000, sera la base des données d'échanges commerciaux internationaux puisque, à cette époque, grâce à la mini-informatique, il pourra instantanément communiquer à tout chef d'entreprise - et ce pour le globe - : QUI - Fabrique QUOI - OU / QUI vend QUOI - OU / QUI - CONSOMME QUOI - OU. Ceci permettant à chacun d'eux de développer son carnet de commandes d'une façon mécanique et rapide.

.../...

—«REVENDECATIONS»—

*(Sous réserves de certificats d'additions)*

**Titre : TÉLÉMATIQUE ou TÉLÉ-PROSPECTION pour le Commerce Extérieur financièrement garanti.**

**Caractéristiques :**

Permet l'augmentation rationnelle et systématique du commerce où du commerce extérieur de l'entreprise ou de la Nation faisant appel au procédé. Cette augmentation étant caractérisée, entre-autre, par la synthèse concrètement applicable de l'informatique statique de fichiers «Producteurs / Consommateurs», contacté par Télé-communications informatiques (Informatique éventuellement transmissible par satellite) de masse pour «offres ou appels d'offres qualitatifs, quantitatifs». Le tout guidé par la science «Marketing» et couvert financièrement par la division du risque possible à assurer économiquement par des groupes financiers, ou d'assurance, spécialisés ou non dans les domaines.

*«Fin de l'écrit»*

(19) RÉPUBLIQUE FRANÇAISE  
INSTITUT NATIONAL  
DE LA PROPRIÉTÉ INDUSTRIELLE  
PARIS

(11) N° de publication :  
(à n'utiliser que pour les  
commandes de reproduction)

**2 543 327**

(21) N° d'enregistrement national :

**78 19846**

(51) Int. Cl.<sup>3</sup> : G 06 F 15/21.

(12)

## DEMANDE DE BREVET D'INVENTION

A1

(22) Date de dépôt : 29 mai 1978.

(30) Priorité :

(71) Demandeur(s) : GLAY Jean-Louis. — FR.

(72) Inventeur(s) : Jean-Louis Glay.

(43) Date de la mise à disposition du public de la  
demande : BOPI « Brevets » n° 39 du 28 septembre 1984.

(60) Références à d'autres documents nationaux appa-  
rentés :

(73) Titulaire(s) :

(74) Mandataire(s) :

(54) Télématique ou Télé-prospection, du commerce extérieur financièrement garanti.

(57) a. Situation du secteur d'appartenance du procédé : c'est un procédé de combinaison de l'informatique statique de fichiers « producteurs, consommateurs, produits » à la télécommunication - informatique (télématique dynamique) et à des services offerts par des groupes d'assurance, permettant, par combinaison au « marketing » l'obtention de résultats pragmatiquement concrets optimisés et optimisant les résultats de vente ou d'achat du commerce ou du commerce extérieur des entreprises ou des nations.

b. Traits particuliers du procédé : le procédé GLAY porte sur une forme nouvelle d'utilisation de services existants (modifiables, modifiés, ou en cours de progrès), — transmission de données instantanées par télé-informatique qui permettent à partir d'une classification (code international de producteur, consommateur, produits) de faire des « offres ou appels d'offres » en masse — le tout, guidé par la science « marketing » permettant par l'intermédiaire de groupes financiers (assurance-non limitatif) de garantir, sans risque, des quotas d'échanges, d'achats, ou de ventes, aux utilisateurs du procédé, qu'ils soient, des entreprises ou des nations (non limitatif).

c. Principales applications : le procédé permet, entre autres, l'échange d'informations internationales ou nationales, la statistique d'informations économiques, sociales, commerciales « productrices ou consommatrices », et permet en outre, la prospection systématique de « l'échange international » (commerce extérieur, import-export) (non limitatif) qu'il s'agisse de (non limitatif) concepts, ou services techniques, technologiques ou commerciaux, de marchandises, de matériels ou matériaux, de tous les secteurs actifs (non limitatif) industriels, commerciaux, agricoles, mobiliers ou immobiliers, français ou étrangers.

FR 2 543 327 - A1

# -DESCRIPTION DU PROCÉDÉ-

## A) TITRE :

«TELEMATIQUE» ou «TELE-PROSPECTION» pour le Commerce extérieur financièrement garanti.

## B) SECTEUR D'APPARTENANCE du Procédé

(non limitatif) il concerne les moyens de développement pragmatique du commerce des nations faisant appel au Procédé - il en est fait ci-dessous une description générale, puis en dernier chapitre (G) de cette description, un exemple d'application concret relatif à la mise en application à l'échelon Français.

## C) État des connaissances concernant le domaine.

Le Commerce extérieur des nations est développé par chacune d'elles suivant des méthodes laissées, la plupart du temps, à la libre appréciation de chacune d'elles et de leurs entreprises. Il existe des répertoires de Producteurs, de Consommateurs. Des centres spécialisés centralisent l'information concernant des créneaux définis tels que, en France, cités à titre d'exemple - l'INSEE, le CFCE... Pour d'autres pays, d'autres organismes. Il existe aussi des groupes d'assurance offrant des services particuliers tels que «Contrat de pertes d'exploitation, contrat de prospection». Il existe aussi des organisations informatiques et des moyens de Télé-communication pour la ventilation «en Masse» des Informations Informatisées : «Télé-system» ou transmission satellisée - jusqu'à présent, rien n'est fait, pour assurer une liaison de ces ensembles dans le but d'offrir un «service» complet aux Nations et à leurs entreprises désireuses, soit d'acheter mieux, autant, moins cher, ou désireuses, de vendre mieux, plus, aux meilleures conditions.

## D) BUT DU PROCÉDÉ

C'est justement, entre-autres possibilités de permettre aux nations et à leurs entreprises de vendre mieux, plus, aux meilleures conditions et (ou) d'acheter, mieux, autant, moins cher à qualités égales. Ceci grâce au maniement pragmatique de la connaissance de l'information de Base possible à synthétiser sous forme de données «Economico-Sociales» Internationales.

## E) LES MOYENS DES RESULTATS, PRINCIPES GÉNÉRAUX du PROCÉDÉ.

Le contexte «économico-social» de l'homme dans la société de consommation ou «l'offre et la demande» des éléments «productibles ou consommables» sont largement définis par les éléments suivants : «PRODUIRE, VENDRE, ACHETER». Chaque Nation sait, ou peut savoir : QUI PRODUIT, VEND, ACHETE, ou CONSOMME QUOI - donc le «QUI» est un (Producteur/Consommateur) le «QUOI» est un «Produit, - produit ou consommé». Le «OU» définit le lieu du «Producteur ou du Consommateur». Des codes Informatiques et des Fichiers s'y rapportant existent en l'état (possible à améliorer). Tous producteurs sont aussi des consommateurs, il est donc possible d'établir un code Informatique International de Juxtaposition à partir d'un code de produit (ex. : tarif des douanes en cours d'internationalisation) et, à partir des codes dérivés, définissant «Producteurs et Consommateurs». On obtient ainsi la définition statique des «QUI, OU, QUOI» soit, la définition statique géographique «économico-sociale» de «QUI, OU, Produit QUOI» donc de «QUI, OU CONSOMME QUOI». Soit, plus clairement énoncé, suivant l'hétique de Commerce International, «QUI PRODUIT QUOI, OU», «QUI VEND QUOI, OU», «QUI CONSOMME QUOI, OU».



Ceci est un immense fichier statique «Morcelé ou Morcelable», par Nation, par créneaux de Production, par créneaux de consommation, sur lequel il devient possible de lancer, par Télé-communication informalisée (Informatique satellisée - ou Télé-communication) des «offres de services» ou des «appels d'offres» en «Masse» quantitatives et qualitatives.

Fonction des «Masses QUI» sollicitées, il est possible de garantir des quotas de «QUOI-PRODUITS» et réciproquement - il devient donc possible d'assurer les «risques minimum» financièrement par des assurances appropriées, telles «Assurance Prospection» ou «Assurances de Pertes d'exploitations» (non limitatif).

#### F) POSSIBILITÉS D'APPLICATIONS.

Toutes entreprises ou nations désireuses d'améliorer leurs Commerces Extérieurs d'une façon «pragmatiquement garantie financièrement» utilisera utilement ce procédé. Les nations et les entreprises y trouveront également l'intérêt de statistiques fines «Economico-productives ou consommatrices» descendant jusqu'au détail que représente l'information de base, rattachée à la cellule de base «Entreprise».

#### G) EXEMPLE CONCRET D'APPLICATION POUR LA NATION FRANÇAISE

Ce procédé peut être mis en application par l'intermédiaire d'un centre, service d'Etat ou société d'économie mixte. Il prospecte les marchés industriels et commerciaux internationaux d'une façon ultra-moderne, méthodique, pragmatique et informatiquement organisée, pour mieux obtenir le développement mécanique et constant des carnets de commandes export des PME / PMI adhérentes. Il agit soit en temps que commissionnaire rémunéré, ou réalise directement les exportations en couvrant financièrement ses clientes. C'est un chercher puis un distributeur de marchés. Son âme recèle le sens profond des affaires et une réflexion commerciale intelligente instantanément renouvelée, prolongée et décuplée par la rapidité et la puissance des choix informatiques. C'est un être parfaitement mécanique, pourvu d'une intelligence de mémoire, de tri, d'analyse, qui sait dégager les synthèses rentables et directement profitables qu'il prend, sous forme de données analytiques, au CFCE, à l'INSEE, aux douanes, au Gouvernement. Les actions de prospection qu'il entreprend sont couvertes par la Compagnie Française des Assurances pour le Commerce Extérieur (COFACE). Il agit commercialement en vertu des règles dans ses engagements contractuels avec les personnes morales extérieures quelque soit leur nationalité. Il est pourvu pour la France, d'une utilité à double sens puisqu'il peut, soit mieux vendre, soit mieux acheter. Enfin, suivant accords gouvernementaux, il travaille parallèlement à se relier, à terme, avec d'autres centres du même type, mais étrangers, créant ainsi un code international de produits et d'activités, qui, à l'an 2.000, sera la base des données d'échanges commerciaux internationaux puisque, à cette époque, grâce à la mini-informatique, il pourra instantanément communiquer à tout chef d'entreprise - et ce pour le globe - : QUI - Fabrique QUOI - OU / QUI vend QUOI - OU / QUI - CONSOMME QUOI - OU. Ceci permettant à chacun d'eux de développer son carnet de commandes d'une façon mécanique et rapide.

.../...

## —«REVENDECATIONS»—

*(Sous réserves de certificats d'additions)*

**Titre : TÉLÉMATIQUE ou TÉLÉ-PROSPECTION pour le Commerce Extérieur financièrement garanti.**

**Caractéristiques :**

Permet l'augmentation rationnelle et systématique du commerce où du commerce extérieur de l'entreprise ou de la Nation faisant appel au procédé. Cette augmentation étant caractérisée, entre-autre, par la synthèse concrètement applicable de l'informatique statique de fichiers «Producteurs / Consommateurs», contacté par Télé-communications informatiques (Informatique éventuellement transmissible par satellite) de masse pour «offres ou appels d'offres qualitatifs, quantitatifs». Le tout guidé par la science «Marketing» et couvert financièrement par la division du risque possible à assurer économiquement par des groupes financiers, ou d'assurance, spécialisés ou non dans les domaines.

*«Fin de l'écrit»*